【株式会社SBSマーケティング】時間経過すると伝えたい情報が 記憶に残る!?『スリーパー効果』



支援会社と事業会社での実務経験をベースに、主にBtoB(企業間取引)分野のマーケティングや販売促進、集客に関連したコンサルティングサービスを提供している株式会社SBSマーケティングは、「時間経過すると伝えたい情報が記憶に残る!?『スリーパー効果』」ページを2023年05月25日(木) に公開しました。

信頼性の感じない情報源から得た情報であっても、時間の経過とともに情報源に対する信憑性や不信感が薄れ、情報に対する信頼性が高まり意見や態度が変容する『スリーパー効果』。発生するメカニズム、発生条件、ビジネスシーンでの活用例などについて解説しています。

(記事ページの項目)

- ■『スリーパー効果』とは?
- ■スリーパー効果の由来
- ■スリーパー効果の発生原理・メカニズム
- ■スリーパー効果の発生例
- ■ビジネスシーンでの活用例
- ■最後に

▼詳しくはこちらをご覧ください。

https://sbsmarketing.co.jp/marketing/whatis-sleeper-effect-2023-05/

▼日々の実務に役立つ情報を公開しています。どうぞご覧ください。

https://sbsmarketing.co.jp/blog/

■問い合わせ先

企業名:株式会社SBSマーケティング

事業内容:マーケティング、集客、販売促進に関するコンサルティング業務 など。

URL : https://sbsmarketing.co.jp/contact/

Generated by ぷれりりプレスリリース

https://www.prerele.com